

BAB IV HASIL PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Tunas Toyota, juga dikenal sebagai Tunas Ridean Tbk, adalah distributor resmi Toyota di Jakarta, Bandung, Cilegon, Serang, dan Tangerang. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1967 dan menjual mobil bekas. Pada tahun 1974, Toyota Astra Motor resmi menunjuknya sebagai dealer Toyota di wilayah Jakarta.

Sejak tahun 1980, PT. Tunas Ridean Tbk bertanggung jawab atas Tunas Grup. Bisnis ini mulai dikenal publik setelah beroperasi selama 15 tahun. Ia menjual 30% dari modal awalnya di bursa saham pada tahun 1995. 25% Jardien Motors Group membeli saham yang ditawarkan.

Tunas Toyota telah menerima banyak penghargaan selama bertahun-tahun, terutama dalam hal penjualan dan layanan purna jual mobil. Pada tahun 2004, mereka dinobatkan sebagai dealer terbaik di bidang kepuasan pelanggan nasional, dan dari tahun 2005 hingga 2014, mereka menerima penghargaan yang sama untuk kategori penjualan dan purna jual Toyota. Toyota Serang adalah salah satu dari banyak cabang Toyota. Tabel berikut menunjukkan hal ini:

Tabel 2. Dealer Tunas Toyota

No.	Cabang	Alamat
1	Tunas Toyota Pecenongan	Jl. Pecenongan No. 60-62, Jakarta Pusat
2	Tunas Toyota Batu Tulis	Jl. Batu Tulis Raya No. 42, Jakarta Pusat
3	Tunas Toyota Raden Inten	Jl. Raya Radin Inten II no. 62, Jakarta Timur
4	Tunas Toyota Jatiwaringin	Jl. Raya Jatiwaringin No. 366, Pondok Gede, Jakarta Timur
5	Tunas Toyota Jatinegara	Jl. Jatinegara Timur No. 51, Jakarta Timur
6	Tunas Toyota Cawang	Jl. Dewi Sartika No. 145, Cawang, Jakarta Timur
7	Tunas Toyota Latumenten	Jl. Latumenten No. 50 Komp. Central Latumenten Blok AA31, Jakarta Barat
8	Tunas Toyota Kebayoran Lama	Jl. Raya Kebayoran Lama No. 38, Jakarta Barat
9	Tunas Toyota Hayam Wuruk	Jl. Hayam Wuruk No. 52, Jakarta Barat
10	Tunas Toyota Serang	Jl. Serang Raya No. 19, Depok
11	Tunas Toyota Ciputat	Jl. Dewi Sartika No. 187, Ciputat, Tangerang Selatan
12	Tunas Toyota Bintaro	Jl. RC.Veteran No. 24 Bintaro, Tangerang Selatan
13	Tunas Toyota Mampang	Jl. Mampang Prapatan No. 83-85, Jakarta Selatan
14	Tunas Toyota Bandung	Jl. Raya Cilember No. 276 Cimindi
15	Tunas Toyota Gatsu	Jl. Gatot Subroto No. 109-111 Bandung
16	Tunas Toyota Cilegon	Jl. Raya Cilegon Km 14 Cilegon
17	Tunas Toyota Serang	Jl. Jend. Sudirman No. 1A Serang
18	Tunas Toyota Cimone	Jl. Merdeka No. 80 Cimone, Tangerang
19	Tunas Toyota Lampung	Jl. Raya Negara, Kel. Seputih Jaya, Kec. Gunung Sugih - Lampung

Sumber : *Service Head* Tunas Toyota Serang (2023)

2. Visi dan Misi

Visi :

Menjadi kelompok dealer otomotif terbesar di Indonesia dengan layanan pelanggan yang luar biasa.

Misi :

- a. Memberikan pelanggan yang terbaik dalam pengalaman pembelian dan kepemilikan kendaraan

- b. Menciptakan pertumbuhan yang berkelanjutan dan menguntungkan bagi pemegang saham melalui operasional yang efisien
- c. Menciptakan lingkungan di perusahaan yang mendorong kerja tim dan inovasi.
- d. Senantiasa berkontribusi positif pada komunitas tunas dan komunitas.

3. Jam Operasional

Berikut ini Tabel Jam Operasional PT.Tunas Toyota Serang:

Tabel 3. Jam Operasional PT Tunas Toyota Serang

Hari	Jam
Senin – Jum’at	08:00 – 16:00
Sabtu	08:00 – 15:00
Minggu	09:00 – 15:00
Libur Nasional	09:00 – 15:00

Sumber: *Servie Head* PT. Tunas Toyota Serang

4. Struktur dan Tata Kerja PT Tunas Toyota Serang

Susunan dan hubungan antara tiap bagian dan posisi mereka saat ini dalam suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang diharapkan dan diinginkan dikenal sebagai struktur organisasi. Struktur organisasi membagi kegiatan pekerjaan antara satu sama lain dan membatasi hubungan antara aktivitas dan fungsi.

Dalam suatu organisasi perusahaan, karyawan harus bekerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Kerjasama ini mencakup tugas yang telah ditetapkan sebelumnya, dan untuk menjalankan tugas-tugas tersebut diperlukan suatu garis ketetapan. Struktur organisasi PT.Tunas Toyota Serang. Struktur perusahaan.

Berikut ini adalah uraian tugas yang diberikan kepada setiap satuan organisasi PT Tunas Toyota Serang :

1. Bagian *Marketing* (Pemasaran)

Pemasaran PT Tunas Toyota Serang dipimpin oleh Manajer Penjualan, yang bertanggung jawab kepada kepala cabang. Bagian-bagian ini mencakup:

a. Sales Supervisor

Tugas yang diberikan kepada Sales Supervisor PT Tunas Toyota Serang adalah sebagai berikut:

- 1) Organisasi tim penjualan,
- 2) analisis pasar,
- 3) pengembangan strategi penjualan.

b. *Sales Counter*

Tugas *sales* PT Tunas Toyota Serang, yaitu:

- 1) Menjawab panggilan telepon dengan memberikan harga dan penjelasan tentang mobil yang dijual
- 2) melayani pembeli yang datang ke dealer
- 3) meningkatkan penjualan perusahaan.

c. Customer Relation Coordinator

Tugas *Customer Relation Coordinator* diantaranya adalah:

- 1) Memberikan informasi
- 2) menerima keluhan pelanggan
- 3) menghubungi kembali pelanggan.

5. Bagian Administrasi

Bagian administrasi dipimpin oleh seorang kepala administrasi, yang bertanggung jawab atas pelaksanaan laporan kepada kepala cabang. Berikut ini adalah struktur organisasi PT Tunas Toyota Serang:

a. Administration Head

Tugas *Administration Head* Tunas Toyota Serang, sbb:

- 1) Memastikan bahwa semua operasi di cabang dijalankan sesuai dengan SOP (Standard Operating Procedure) yang berlaku.
- 2) Menjaga pengawasan yang ketat terhadap semua SPK (Surat Perintah Kerja) outstanding dan pembatalannya.
- 3) Menjaga inventaris atau aset yang ada di cabang.

b. Staf Administrasi *Showroom*

Tugas staf administrasi *showroom* PT Tunas Toyota Serang, yaitu:

- 1) Melakukan penagihan *Account Receivable* ke pelanggan, perusahaan *leasing*.
- 2) Berkordinasi dengan kasir untuk memastikan bahwa penerimaan uang atas pelunasan *Account Receivable* telah dibuatkan.
- 3) Mencatat bukti tanda terima dokumen tagihan yang diserahkan melalui *collector* berdasarkan *invoice* tagihan perhari.

c. Staf Administrasi *showroom*

Salah satu tanggung jawab karyawan administrasi di *showroom* PT Tunas Toyota Serang adalah:

- 1) Melakukan penagihan ke pelanggan atau Astra untuk seluruh Account Receivable bengkel.
- 2) Menginput dan mencetak *Payment Voucher* (PV) untuk persiapan pembayaran ke *supplier* (*Spare part, material, dan oli*).
- 3) Mencetak perpanjangan atau perjanjian baru untuk *customer contractservice*.

d. Maintenance Reminder System and Appointment

Tugas Sistem Pengingat Pemeliharaan dan Appointment adalah mengelola database pelanggan

- 1) Mengingatkan pelanggan untuk melakukan servis sesuai tanggal jatuh tempo.
- 2) Memastikan bahwa bengkel siap untuk janji temu pelanggan
- 3) Memastikan bahwa pelanggan akan tiba.
- 4) Pembayaran
- 5) Untuk memastikan bahwa harga dan potongan untuk semua pekerjaan (barang dan jasa) yang tercantum dalam Perintah Kerja Bengkel sesuai dengan
- 6) Mencetak faktur servis dan kuitansi
- 7) Menyediakan dokumen tagihan yang lengkap untuk layanan pelanggan kontrak.

e. Cashier

Tugas *Cashier* PT Tunas Toyota Serang, yaitu:

- 1) Memproses transaksi pembayaran dan pengelolaan

- 2) Membuat laporan yang rinci
- 3) Melakukan pengambilan saham.

6. Bagian Bengkel

PT Tunas Toyota Serang didirikan untuk membantu penjualan kendaraan roda empat Toyota dengan menyediakan layanan perbaikan dan suku cadang untuk pelanggan. Kepala bengkel mengelola bagian bengkel, yang bertanggung jawab atas pelaksanaan laporannya kepada kepala cabang. Bagian-bagian berikut terletak di PT Tunas Toyota Serang:

a. Kepala Bengkel

Tugas *Work Shop Head* (Kepala Bengkel) PT Tunas Toyota Serang, yaitu:

- 1) Mengelola seluruh kegiatan bengkel untuk meningkatkan kualitas dan kecepatan pelayanan dengan menggunakan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku
- 2) Menjaga dan meningkatkan kualitas pelayanan dan kinerja jajaran karyawan bengkel
- 3) Menjaga stok bengkel (bagian) dalam gudang sesuai dengan target pelayanan.

b. *Service Advisor*

Tugas seorang *Service Advisor* adalah sebagai berikut :

- 1) Mengidentifikasi masalah kendaraan yang dibutuhkan *customer*.
- 2) Melakukan *walk around check* kendaraan sebelum proses servis.
- 3) Melakukan konfirmasi estimasi biaya servis, dan lama waktu pengerjaan kepada pelanggan.

- 4) Meminta persetujuan pelanggan mengenai biaya dan waktu servis.
- 5) Melakukan *follow up three days* untuk memastikan hasil servis dan kepuasan pelanggan.

c. *Foreman*

Tugas seorang *foreman* PT Tunas Toyota Serang adalah:

- 1) Membuat Perintah Kerja Bengkel (PKB) dari konsultan layanan untuk mendistribusikan pekerjaan kepada Teknik
- 2) Menjaga kerja Teknik agar sesuai dengan deadline
- 3) Memeriksa hasil kerja Teknik sesuai dengan Perintah Kerja Bengkel (PKB).
- 4) Melakukan inspeksi akhir pada mobil setelah perbaikan

d. Part Head

Tugas seorang *Parts head* PT Tunas Toyota Serang, yaitu:

- 1) Melakukan *order parts*.
- 2) Menerima dan memeriksa *parts* yang datang sesuai dengan kondisi fisik dan dokumen-dokumen yang dibutuhkan.
- 3) Menyimpan *parts* untuk *stock* sesuai dengan lokasi yang telah ditetapkan.

e. Tekhnisi (*Mechanic*)

Tugas Tekhnisi PT Tunas Toyota Serang adalah:

- 1) Melakukan perbaikan atau perawatan kendaraan sesuai dengan perintah yang ada pada lembar Perintah Kerja Bengkel (PKB).
- 2) Mencatat jenis pekerjaan dan waktu kerja (mulai dan selesai) pada kertas kerja.

- 3) Menginformasikan kerusakan yang ditemukan kepada *foreman* untuk ditindak lanjuti.
- 4) Menjaga kebersihan dan keamanan peralatan kerja.

7. Kegiatan usaha PT Tunas Toyota Serang

PT. Tunas Toyota Serang bergerak dalam bidang penjualan dan jasa. Mereka menjual mobil baru khusus TOYOTA dan memiliki bengkel khusus untuk perawatan dan perbaikan mobil TOYOTA. PT. Tunas Toyota Serang memiliki 80 karyawan, termasuk kontrak, pekerja tetap, dan karyawan yang sedang berlatih. PT. Tunas Toyota Serang memiliki beberapa perusahaan pembiayaan atau leasing yang membantu penjualan kredit kendaraan.

a. Produk

Produk dari PT. Tunas Toyota Serang adalah kendaraan roda empat yaitu mobil. Strategi toyota dalam menjual produknya yaitu selalu menampilkan inovasi terbaru dalam setiap produk yang sedang trend atau dibutuhkan oleh pasar. Dalam penjualan mobil merk Toyota, PT. Tunas Toyota Serang mempunyai berbagai pilihan pemobil sesuai dengan kebutuhan pasar yang berbeda - beda.

tunas TOYOTA SERANG

Perikuku April 2024

AGYA	TYPE	OTR
	AGYA 1.2 G M/T	177.300.000
	AGYA 1.2 G CVT	193.300.000
	AGYA 1.2 GR M/T (One Tone)	239.400.000
	AGYA 1.2 GR M/T (Two Tone)	241.900.000
	AGYA 1.2 GR CVT (One Tone)	255.400.000
	AGYA 1.2 GR CVT (Two Tone)	257.900.000

CALYA	TYPE	OTR
	CALYA 1.2 E MT STD	168.100.000
	CALYA 1.2 E MT	171.000.000
	CALYA 1.2 G MT	176.500.000
	CALYA 1.2 G AT	190.700.000

AVANZA	TYPE	OTR
	AVANZA 1.3 E M/T	239.900.000
	AVANZA 1.3 E CVT	254.700.000
	AVANZA 1.5 G M/T	262.900.000
	AVANZA 1.5 G CVT	277.500.000
	AVANZA 1.5 G CVT TSS	303.500.000

VELOZ	TYPE	OTR
	VELOZ 1.5 M/T (NPC)	294.000.000
	VELOZ 1.5 M/T (PC)	295.400.000
	VELOZ 1.5 CVT (NPC)	309.700.000
	VELOZ 1.5 CVT (PC)	311.100.000
	VELOZ 1.5 Q CVT (NPC)	318.500.000
	VELOZ 1.5 Q CVT (PC)	320.000.000
	VELOZ 1.5 Q CVT TSS (NPC)	340.600.000
	VELOZ 1.5 Q CVT TSS (PC)	342.100.000

RUSH	TYPE	OTR
	RUSH 1.5 G M/T	288.300.000
	RUSH 1.5 G A/T	299.100.000
	RUSH 1.5 S M/T GR SPORT	303.650.000
	RUSH 1.5 S A/T GR SPORT	314.350.000

RAIZE	TYPE	OTR
	RAIZE 1.2 G M/T ONE T	237.450.000
	RAIZE 1.2 G CVT ONE T	252.350.000
	RAIZE 1.0T G M/T ONE T	256.950.000
	RAIZE 1.0T G M/T TWO TONE	259.550.000
	RAIZE 1.0T G CVT ONE T	271.850.000
	RAIZE 1.0T G CVT TWO TONE	274.450.000
	RAIZE 1.0T GR SPORT CVT ONE T	285.750.000
	RAIZE 1.0T GR SPORT CVT TWO T	288.350.000
	RAIZE 1.0T GR SPORT CVT TSS ONE T	307.450.000
	RAIZE 1.0T GR SPORT CVT TSS TWO T	310.150.000

HI-ACE	TYPE	OTR
	HI ACE COMMUTER M/T	587.230.000
	HI ACE PREMIO 3.0 M/T	660.000.000

ZENIX	TYPE	OTR
	INNOVA ZENIX 2.0 G CVT (NPC)	478.300.000
	INNOVA ZENIX 2.0 G CVT (PC)	481.300.000
	INNOVA ZENIX 2.0 V CVT (NPC)	476.300.000
	INNOVA ZENIX 2.0 V CVT (PC)	479.300.000
	INNOVA ZENIX 2.0 G HV CVT (NPC)	474.800.000
	INNOVA ZENIX 2.0 G HV CVT (PC)	477.800.000
	INNOVA ZENIX 2.0 V HV Modelista CVT (NPC)	548.800.000
	INNOVA ZENIX 2.0 V HV Modelista CVT (PC)	551.800.000
	INNOVA ZENIX 2.0 G HV Modelista CVT TSS (NPC)	627.800.000
	INNOVA ZENIX 2.0 G HV Modelista CVT TSS (PC)	630.800.000

INNOVA	TYPE	OTR
	KIJANG INNOVA 2.0 G M/T BSN	381.850.000
	KIJANG INNOVA 2.4 G A/T DSI	429.500.000
	KIJANG INNOVA 2.4 G M/T DSI	409.000.000

COROLLA CROSS	TYPE	OTR
	COROLLA CROSS 1.8 HYBRID A/T (NPC)	571.500.000
	COROLLA CROSS 1.8 HYBRID A/T (PC)	574.500.000
	COROLLA CROSS 1.8 HYBRID GR-S A/T (NPC)	611.700.000
	COROLLA CROSS 1.8 HYBRID GR-S A/T (PC)	615.200.000
	COROLLA CROSS 1.8 HYBRID GR-S A/T (PC) (Dual Tone)	616.700.000

VIOS	TYPE	OTR
	All New Vios 1.5 G CVT (NPC)	365.700.000
	All New Vios 1.5 G CVT (PC)	367.200.000
	All New Vios 1.5 G TSS CVT (NPC)	378.800.000
	All New Vios 1.5 G TSS CVT (PC)	380.400.000

CAMRY	TYPE	OTR
	CAMRY 2.5 V A/T (NPC)	801.950.000
	CAMRY 2.5 V A/T (PC)	805.050.000
	CAMRY 2.5 L A/T HYBRID (NPC)	944.850.000
	CAMRY 2.5 L A/T HYBRID (PC)	947.450.000

YARIS	TYPE	OTR
	YARIS 1.5 S M/T GR SPORT 3 Airbag Monotone	328.400.000
	YARIS 1.5 S CVT GR SPORT 7 Airbag Monotone	347.300.000
	YARIS 1.5 S M/T GR SPORT 3 Airbag Biltone	332.400.000
	YARIS 1.5 S CVT GR SPORT 7 Airbag Biltone	351.300.000

YARIS CROSS	TYPE	OTR
	YARIS CROSS 1.5 G MT	351.700.000
	YARIS CROSS 1.5 G CVT	366.700.000
	YARIS CROSS 1.5 S CVT TSS	410.400.000
	YARIS CROSS 1.5 S GR CVT TSS	419.700.000
	YARIS CROSS 1.5 S CVT TSS (PC)	412.900.000
	YARIS CROSS 1.5 S GR CVT TSS (PC)	422.700.000
	YARIS CROSS 1.5 S GR HV CVT TSS	452.650.000
	YARIS CROSS 1.5 S GR HV CVT TSS (PC)	455.150.000
	YARIS CROSS 1.5 S GR HV CVT TSS 2 TONE	456.650.000
	YARIS CROSS 1.5 S GR HV CVT TSS 2 TONE (PC)	457.650.000

HI-LUX	TYPE	OTR
	HILUX SINGLE CABIN 2.0 M/T	289.580.000
	HILUX SINGLE CABIN 2.4 DSI M/T	313.630.000
	HILUX SINGLE CABIN 2.4 DSI 4x4 M/T	418.630.000
	HILUX DOUBLE CABIN 2.4 E (4x4) DSI M/T	458.980.000
	HILUX DOUBLE CABIN 2.4 E-RYS (4x4) DSI M/T	457.780.000
	HILUX DOUBLE CABIN 2.4 G (4x4) DSI M/T	482.380.000
	HILUX DOUBLE CABIN 2.4 V (4x4) DSI A/T	513.830.000
	HILUX 2.8 GR-S DOUBLE CABIN 4x4 A/T	792.800.000
	HILUX 2.8 GR-S DOUBLE CABIN 4x4 A/T (PC)	795.000.000

NEW ALPHARD	TYPE	OTR
	NEW ALPHARD 2.5 X CVT	1.387.500.000
	NEW ALPHARD 2.5 X CVT (PC)	1.391.000.000
	NEW ALPHARD 2.5 G CVT	1.610.200.000
	NEW ALPHARD 2.5 G CVT (PC)	1.613.700.000
	NEW ALPHARD 2.5 HYBRID CVT	1.688.400.000
	NEW ALPHARD 2.5 HYBRID CVT (PC)	1.691.900.000
	NEW ALPHARD 2.5 HYBRID CVT MODELISTA	1.763.225.000
	NEW ALPHARD 2.5 HYBRID CVT MODELISTA (PC)	1.766.725.000

FORTUNER	TYPE	OTR
	FORTUNER 2.4 G 4x2 M/T DSI	567.550.000
	FORTUNER 2.4 G 4x2 A/T DSI	585.150.000
	FORTUNER 2.8 VIZ 4x2 A/T	623.400.000
	FORTUNER 2.8 VIZ GR-S 4x2 A/T	645.950.000
	FORTUNER 2.8 VIZ GR-S 4x4 A/T	734.550.000
	FORTUNER 2.8 VIZ GR-S 4x4 A/T (TWO TONE)	739.550.000
	FORTUNER 2.7 5M2 4x2 A/T BSN GR SPORT	607.760.000

Info & Pemesanan Hub :

FEBRY

083183424204

*Harga Sewaktu-waktu Bisa Berubah

Sumber: Sales Promotion PT. Tunas Toyota Serang

Gambar 4. Produk Toyota Tahun 2023

Perusahaan berhasil sebagai dealer resmi Toyota karena kemampuan perusahaan untuk membuat berbagai jenis mobil yang sesuai dengan target pasarnya dan murah. Salah satu contohnya adalah Toyota Avensis, yang biasanya dibeli oleh komunitas menengah, individu yang baru saja membeli mobil pertama mereka, atau lembaga yang membutuhkan mobil dinas yang efisien. Mobil keluarga ini dapat dibeli dengan harga kurang dari 200.000.000 rupiah.

b. Syarat pengajuan pembelian produk

Untuk pengajuan pembelian produk mobil Toyota tentunya harus mengajukan beberapa ketentuan persyaratan yang harus dilengkapi.

Antara lain:

- 1) Kredit perorangan
- 2) Persyaratan untuk mendapatkan kredit individu termasuk fotokopi kartu keluarga (KK), NPWP, pajak bumi dan bangunan (PBB) atau akta jual beli (AJB), rekening buku tabungan tiga bulan terakhir, surat izin usaha perdagangan (SIUP) untuk wiraswasta, dan slip gaji untuk karyawan.
- 3) Kredit perusahaan Syarat pengajuan kredit untuk perusahaan antara lain: Fotocopy KTP Direktur dan Komisaris, Fotocopy surat izin usahaperdagangan (SIUP), nomor pokok wajib pajak (NPWP), surat keterangan Domisili, fotocopy akta pendirian perusahaan, fotocopy surat keterangan Menteri kehakiman, dan fotocopy rekening tabungan 3 bulan terakhir.

B. Hasil

PT. Tunas Toyota Serang merupakan salah satu perusahaan yang memperhatikan kegiatan promosi yang efektif dalam mempromosikan produknya. Promosi yang dilakukan PT. Tunas Toyota Serang termasuk promosi penjualan. Data berikut ini diperoleh dari perusahaan Tunas Toyota Serang untuk tahun 2024, dan mencakup beberapa elemen penting terkait promosi penjualan perusahaan.

a. Cara Promosi Penjualan PT. Tunas Toyota Serang

Sebagai contoh, PT. Tunas Toyota Serang melakukan promosi penjualan sebagai berikut:

1. Bonus

Promosi penjualan yang telah dilakukan yaitu dengan memberikan promosi berupa gratis asuransi, dp rendah dan cicilan ringan. Selain itu juga konsumen bias mendapatkan aksesoris setiap pembelian unit mobil tertentu.



Sumber : PT Tunas Toyota Serang (2024)

Gambar 5. Bonus Tunas Toyota

2. Diskon

Beberapa kegiatan promosi penjualan yang dilakukan antara lain PT. Tunas Toyota Serang sering kali memberikan diskon setiap tahunnya untuk setiap pembelian mobil cash dan credit. Berikut daftar diskon untuk berbagai jenis mobil Toyota :

Tabel 4. Discount Unit Tunas Toyota Serang

MODEL/TYPE	2023	2024
Agya	15 juta	9 juta
Calya	15 juta	9 juta
Avanza E	25 juta	15 juta
Avanza G	27 juta	17 juta
Veloz	27 juta	17 juta
Raize	25 juta	15 juta
Rush	27 juta	17 juta
Yaris Cross	27 juta	17 juta
Zenix Gasoline	20 juta	10 juta
Zenix Hybrid	15 juta	5 juta
Inova Reborn	25 juta	15 juta
Fortuner	50 juta	20 juta
Voxy	10 juta	5 juta
Vios	25 juta	10 juta
Corolla	40 juta	10 juta
Camry	40 juta	10 juta
Hiace	5 juta	0
Hilux	40 juta	10 juta

Sumber: PT. Tunas Toyota Serang (2024)

Selain itu, ada diskon service, ganti oli, dan diskon lainnya. data mengenai diskon unit mobil di tahun 2023 dan 2024.

3. *Free Trial*

Promosi penjualan PT. Tunas Toyota salah satunya memberikan pelayanan *Free Trial* kepada calon konsumen agar lebih mengenal produk knowledge dari Tunas Toyota.



Sumber : PT Tunas Toyota Serang (2024)

Gambar 6. *Test Drive* Tunas Toyota

Free Trial diberikan pada konsumen yang datang ke dealer, dan harus melakukan pendaftaran terlebih dahulu.

b. Alat Promosi Penjualan PT. Tunas Toyota Serang

Alat promosi penjualan PT. Tunas Toyota Serang adalah sebagai berikut:

1. Demonstrasi

Merupakan suatu pendekatan yang digunakan oleh perusahaan untuk menunjukkan bagaimana produk mereka digunakan dan memperkenalkan produk baru atau yang sudah ada kepada audiens atau calon konsumen. Demonstrasi produk termasuk penggunaan produk secara aktif atau simulasi penggunaan produk dalam situasi nyata, sehingga pelanggan dapat melihat dan merasakan bagaimana produk tersebut bekerja.



Sumber : PT Tunas Toyota (2024)

Gambar 7. Demonstrasi PT. Tunas Toyota Serang

Gambar di atas menunjukkan demonstrasi produk dari Toyota yaitu Yaris Cross Gasoline.

2. Pameran

Pameran adalah promosi yang bertujuan untuk mengenalkan produk dan meningkatkan penjualan dengan menjaring sebanyak mungkin pelanggan.



Sumber: PT. Tunas Toyota Serang (2024)

Gambar 8. Pameran di MOS kota Serang

3. Kontes

Untuk mendorong penjualan produk mobil Toyota, PT. Tunas Toyota Serang melakukan promosi penjualan dengan memberikan hadiah undian di saat Kontes. Hal ini berlandaskan untuk menarik perhatian konsumen agar membeli mobil Toyota. Kontes diselenggarakan bersama Toyota Pusat dengan ada perwakilan dari Tunas Toyota Serang.



Sumber: PT. Tunas Toyota Serang (2024)

Gambar 9. Kontes PT. Tunas Toyota Serang

Gambar diatas menunjukkan kontes undian PT Tunas Toyota dengan cara mengikuti foto selfie dan mendapatkan peluang untuk memenangkan gratis asuransi 1 tahun setiap pembelian Agya.

Mengadakan pameran atau kegiatan pemasaran untuk menarik pembeli potensial dan mengenalkan produk Toyota kepada konsumen potensial. Apakah penjualan mobil meningkat karena promosi tersebut.

4. Undian

Promosi Penjualan yang diadakan oleh Perusahaan lain dan Bekerja sama dengan PT. Tunas Toyota pada saat event dan bazar akan diadakan Undian Hadiah.



Sumber: PT. Adira Motor (2024)

Gambar 10. Undian PT. Tunas Toyota Serang

Gambar diatas menunjukkan pada saat event undian akan mendapatkan peluang untuk memenangkan Hadiah gratis.

C. Pembahasan

Promosi penjualan adalah kegiatan promosi yang dilakukan untuk menarik pelanggan untuk membeli sesuatu dengan menggunakan alat seperti pameran dan demonstrasi. Tujuan dari promosi ini adalah untuk meningkatkan penjualan perusahaan dan menumbuhkan minat konsumen untuk membeli barang.

Strategi promosi penjualan PT. Tunas Toyota Serang yang diukur berdasarkan sebagai berikut :

a. Cara promosi penjualan

1. Bonus

Promosi penjualan yang telah dilakukan yaitu dengan memberikan promosi berupa gratis asuransi, dp rendah dan cicilan ringan. Selain itu juga konsumen bias mendapatkan aksesoris setiap pembelian unit mobil tertentu.

2. Diskon

Promosi penjualan yang dilakukan antara lain: PT. Tunas Toyota Serang sering kali memberikan diskon setiap tahunnya. Selain itu, ada diskon service, ganti oli, dan diskon lainnya. Kekurangannya adalah tidak semua tipe mobil mendapatkan diskon sedangkan kelebihanannya adalah konsumen bisa dapat diskon yang cukup besar seperti pembelian secara kredit dan *cash*.

3. *Free Trial*

Promosi penjualan PT. Tunas Toyota salah satunya memberikan pelayanan *Free Trial* kepada calon konsumen agar lebih mengenal produk *knowledge* dari Tunas Toyota. Kelebihanannya membantu konsumen seperti apa performa mobil ada apa saja kelebihan maupun kelemahannya.

b. Alat promosi penjualan

1. Demonstrasi

Demonstrasi produk melibatkan penggunaan produk secara aktif atau simulasi penggunaan dalam situasi nyata sehingga pelanggan dapat

melihat dan merasakan bagaimana produk tersebut bekerja. Demonstrasi produk yang dilakukan dari Toyota yaitu Yaris Cross Gasoline. Keuntungannya adalah konsumen bisa lebih mengenal fitur apa saja yang ada di Toyota.

2. Pameran

PT. Tunas Toyota Serang melakukan pameran di Mall of Serang, dan CFD Serang. atau juga bisa ditempat ramai untuk mencari prospek dalam suatu acara pameran yang biasanya diadakan oleh PT. Tunas Toyota Serang. Keuntungannya adalah mendapatkan target pasar karena jenis konsumen yang datang adalah kebanyakan menengah keatas sehingga konsumen berniat untuk membeli.

3. Kontes

Untuk mendorong penjualan produk mobil Toyota PT. Tunas Toyota Serang melakukan promosi penjualan dengan memberikan hadiah undian di saat kontes. Kelebihan diadakan bazar ialah untuk memperkenalkan semua produk dari Toyota kepada konsumen dan memberikan kemudahan agar membeli semua tipe produk.

4. Undian

Penulis menemukan beberapa kegiatan lain selain bentuk undian yang dilakukan oleh PT. Tunas Toyota Serang yaitu dengan memberikan diskon kepada konsumen dengan cara pada saat *event* berlangsung seperti pembelian Toyota Tipe Yaris Cross mendapatkan undian sepeda listrik dan lain-lain.

PT. Tunas Toyota Serang juga melakukan promosi lainnya, termasuk hadiah berupa variasi, potongan uang muka, dan biaya pengiriman mobil gratis dengan harga yang sama dengan brosur. Promosi ini dimaksudkan untuk mempermudah pembeli, karena mereka tidak perlu pergi ke kota untuk membeli produk, cukup pergi ke dealer outlet dan mendapatkan mobil mereka.

Selain itu, melalui upaya pemasarannya, PT. Tunas Toyota Serang dapat memberikan informasi langsung tentang produk dan layanan mereka, seperti jenis mobil, muatan penumpang, dan fitur tambahan, harga, angsuran, uang muka, dan bonus yang dapat diterima pembeli. Dengan demikian, calon pembeli memiliki gambaran yang jelas tentang mobil. Mereka dapat menghubungi langsung kantor pemasaran PT. Tunas Toyota Serang jika mereka ingin membeli mobil.

Oleh karena itu, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa PT Tunas Toyota Serang menumpukan lebih banyak perhatian pada promosi penjualan, perusahaan akan dapat berkembang. Namun, perusahaan memerlukan lebih banyak media promosi untuk membantu memasarkan produk dan meningkatkan reputasi perusahaan. Namun, perusahaan harus dapat menggunakan media promosi ini sesuai dengan anggaran yang disediakan oleh PT Tunas Toyota Serang.

Hasil ini sesuai dengan teori Kotler (2019), yang terkait dengan penelitian ini. Menurut teori Kotler (2019), acara dirancang untuk memperkenalkan produk dan layanan organisasi bisnis, mendekatkan diri ke publik, dan berpotensi

mempengaruhi pendapat publik tentang produk dan layanan yang dihasilkan organisasi.

PT. Tunas Toyota Serang selalu berusaha memberikan informasi yang akurat tentang semua mobil yang dijual, termasuk spesifikasinya, bonus dan fasilitas yang ditawarkannya, uang muka dan angsuran. Jika ada pertanyaan yang diajukan oleh pelanggan mengenai mobil tertentu, pihak marketing berusaha memberikan penjelasan yang tepat dan akurat tanpa menipu pelanggan. Walaupun penjualan mobil meningkat dan menurun setiap bulan, ini tidak disebabkan oleh promosi penjualan yang dikurangi oleh pihak marketing. Meski begitu, pihak marketing semakin giat melakukan promosi penjualan. Pihak marketing PT. Tunas Toyota Serang berusaha keras untuk melakukan promosi karena banyak dealer mobil di daerah tersebut, bahkan ada yang menjual mobil sejenis. Pemasukan dana meningkat seiring dengan volume penjualan mobil, yang memungkinkan marketing penjualan untuk melanjutkan operasi dan promosi.

Oleh karena itu, prinsip kerja Dealer Marketing harus diterapkan secara profesional untuk menjalankan bisnisnya. Ini akan menumbuhkan kepercayaan masyarakat dan memberikan kepuasan konsumen.